

УДК 339.172+658.727+658.849.7+347.238.8

Кікоть Олександр Юрійович,

здобувач кафедри менеджменту банківської діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
викладач Дніпродзержинського технологічного коледжу
Дніпродзержинського державного технічного університету
(51909, Україна, Дніпродзержинськ, пр. Конституції, 2а)
E-mail: kikot-1980@mail.ru

d similar papers at core.ac.uk

provided by Institutional Repository of Vadym Hetma

АНОТАЦІЯ. Статтю присвячено дослідженню сутності аукціонів як реалізаційного механізму. Автором розглянуто сутнісне наповнення понятійного апарату аукціонної торгівлі. До основних понять аукціонної торгівлі автором віднесено: об'єкт торгів, продавець, правила проведення торгів, аукціонний торг, учасники торгів, переможець аукціону, ціна реалізації та реалізація об'єкту торгів. Також, визначено та детально проаналізовано основні ознаки аукціонів, які включають: публічність і наявність загальновідомих правил проведення торгів, дефіцитність об'єкту торгів, конкурентність, ціноутворення та встановлення ринкової рівноваги. На їх основі автором запропоновано загальне визначення аукціонів як особливого класу реалізаційних механізмів. У рамках визначеного класу аукціон-подібних реалізаційних механізмів наведено класифікацію основних форматів проведення аукціонних торгів. Отримані в статті результати можуть бути застосовані для підвищення ефективності використання аукціонів в економічній і фінансовій діяльності органів державної влади та приватних компаній.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: механізм реалізації, аукціон, правила проведення аукціону, аукціонний торг, формат торгів, об'єкт торгів, ціноутворення, ринкова рівновага.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Визначення «правильної» ціни об'єкту, який продавець бажає реалізувати або покупець бажає придбати, виступає однією із найскладніших проблем в умовах асиметрії комерційної інформації між контрагентами. Одним з можливих варіантів вирішення цієї проблеми виступає використання такого реалізаційного механізму, як аукціони. Правильне використання аукціонів та оптимальний вибір формату проведення торгів дозволить як приватним компаніям, так і державі в особі відповідних органів влади, підвищити ефективність та прибутковість операцій з реалізації товарів, розміщення випусків цінних паперів, укладання контрактів на виконання робіт і постачання товарів і послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх десятиріч теорія аукціонів була досить популярною сферою економічних досліджень, особливо серед західних науковців. Традиційно західні економісти-теоретики Р. Вілсон, П. Мілгром, П. Клемперер, Р. Мейрсон, С. Атей аналізують особливості поведінки учасників і результати проведення аукціонних торгів з використанням потужного математичного апарату [1]. На жаль, можливості такого аналізу обмежуються припущеннями, які значним чином спотворюють реальні умови та особливості проведення аукціонних торгів.

Українські та російські науковці концентрують свою увагу більше на особливостях і детальному опису проведення аукціонних торгів різноманітними товарами, не приділяючи достатньої уваги саме сутності та особливостям проведення аукціонів, як універсальному механізму реалізації товару. Більше того, дослідження радянських науковців зазвичай обмежується сферою міжнародної та електронної торгівлі [2, 3]. Однак, на сучасному етапі розвитку аукціонної торгівлі, аукціони, як ефективний реалізаційний механізм, використовуються державними органами, приватними компаніями та фінансовими інститутами для здійснення комерційних транзакцій в різноманітних галузях і сферах економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Хоча аукціони є популярним напрямом наукових досліджень, у сучасній науковій літературі не використовувався комплексний підхід до аналізу та визначення економічної сутності основних понять аукціонної торгівлі та головних ознак аукціонів. Відповідно, існуючі визначення аукціонів надавали спотворене уявлення про економічну сутність даного реалізаційного механізму.

Формулювання мети і завдання дослідження. Метою даної роботи є розкриття сутності та особливостей функціонування такого реалізаційного механізму як аукціони, зокрема, визначення та аналіз основних понять, пов'язаних з аукціонною торгівлею, виділення та характеристика головних ознак аукціонів, подання загального визначення аукціонів, як особливого класу реалізаційних механізмів, і розгляд класифікації основних форматів проведення аукціонних торгів, що дозволить правильніше та ефективніше застосування аукціонів на практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Однією з найва-

жливіших проблем власника об'єкту торгів¹, який має намір його продати, виступає встановлення реалізаційної ціни. Саме ціна визначатиме дохід продавця, його прибуток і, таким чином, успішність торгівельної угоди. З елементарної економічної теорії відомо, що ціна на товар на ринку визначається як пропозицією, так і попитом. Однак, економічна теорія не дає продавцю конкретних рекомендацій стосовно встановлення «правильної», оптимальної ціни у кожному окремому випадку. Навіть у тих випадках, коли економічна теорія чітко визначає оптимальну ціну, вона завжди залежить від невідомих продавцю характеристик попиту. Особливо гостро ця проблема проявляється в ситуаціях, коли продавець володіє відносно унікальним товаром, який не торгується на ринку на регулярній основі, або товаром, пропозиція і попит на який змінюється дуже швидко та непередбачувано.

Прикладом таких ситуацій можуть виступати: продаж державою підприємств і майнових комплексів під час приватизації; реалізація облігацій державного займу, казначейських векселів і пакетів цінних паперів; продаж заставленого майна кредитними установами; продаж витворів мистецтва та антикваріату; реалізація ліцензій на використання радіочастот для мобільного зв'язку; продаж ділянок під заготовку деревини та ліцензій на видобуток корисних копалин та інше.

Усі зазначені приклади характеризуються наявністю так званої *асиметричної поінформованості учасників транзакції* — потенційні покупці володіють значно більшою інформацією, ніж продавець, стосовно власної цінності об'єкту торгів і максимальної ціни, яку вони готові сплатити. Продавець, у кращому випадку, може лише здогадуватися, скільки покупці максимально готові сплатити за об'єкт торгів, а в деяких випадках продавець може навіть і гадки не мати про його реальну цінність для потенційних покупців². Тому, продавець повинен встановлювати ціну в умовах невизначеності.

¹ У цій роботі під об'єктом торгів ми розуміємо товари, роботи, послуги, цінні папери, валютні цінності та інші матеріальні, фінансові та нематеріальні активи, які виробник або власник бажає реалізувати на ринку.

² Наприклад, доходи, отримані в результаті реалізації на аукціоні радіочастот для 3G мобільного зв'язку у Великій Британії, здивували навіть найоптимістичніших експертів. Загальна сума, отримана від реалізації ліцензій, склала 34 млрд дол. [4]. Іншим прикладом можуть виступати сенсаційні ціни на витвори мистецтва відомих художників і скульпторів, які, час від часу, б'ють рекорди на аукціонах Christie's і Sotheby's. Останній

Подолання зазначеної невизначеності було і залишається однією з головних проблем, яку повинні вирішувати продавці. Одним з підходів до вирішення цієї проблеми виступає використання найпридатнішого *реалізаційного механізму*. Множина потенційних реалізаційних механізмів практично необмежена. До широко вживаних класів механізмів відносять: фіксоване встановлення ціни продавцем, встановлення ціни шляхом переговорів продавця з покупцями або покупця з продавцями, встановлення ціни шляхом аукціонних торгів та різноманітні гібридні механізми [4, 5].

Продавець повинен вибрати такий реалізаційний механізм, який би вирішував проблему встановлення ціни, за умови асиметричної інформації, найкращим чином. Одним з найуспішніших і широко вживаних механізмів встановлення цін, у цих умовах, виступають різноманітні аукціони³. Нас, як економістів, цікавить, чому аукціони дозволяють впоратися з проблемою встановлення ціни, в умовах невизначеності, найкращим чином. Саме для цього необхідно розуміння сутності та особливостей функціонування аукціонних торгів як реалізаційного механізму.

Понятійний апарат аукціонної торгівлі.

Аналіз сутності аукціону доцільно почати з визначення та аналізу основних понять, пов'язаних з аукціонними торгами, до яких відносять: «продавець», «об'єкт торгів», «учасники аукціону», «правила проведення аукціону», «аукціонні торги», «переможець аукціону», «ціна реалізації» та саме «реалізація об'єкту

рекорд склав 142,2 млн дол. за триптих «Три начерки до портрету Люсьєна Фрейда» Френсиса Бекона.

³Відома історія аукціонів починається ще у стародавньому Вавилоні. З письмових згадувань Геродота, 500 рік до Різдва Христового, ми знаємо, що вавилоняни купували жінок для одруження на аукціонах. Аукціони використовувались практично в усіх країнах стародавнього світу – Греції, Римі, Китаю, Японії та інших [6]. Найвідомішим аукціоном часів стародавнього Риму став продаж всієї Римської імперії у 193 році нашої ери Дідію Юліану за 25000 сестерціїв, які він запропонував сплатити кожному преторіанцю за право стати імператором. Сьогодні аукціони використовуються як державними органами влади, так і приватними компаніями для реалізації постійно зростаючої номенклатури товарів, робіт, послуг та активів. Так, на регулярній основі на аукціонах продаються твори мистецтва та антикваріату, підприємства та майнові комплекси, ліцензії на використання радіочастот, права на транспортне обслуговування, заставлене майно, облігації державного займу, казначейські векселі та пакети цінних паперів, ділянки землі під заготовку деревини, ліцензії на видобуток корисних копалин та інше. За останні 15 років інтернет простір заповнили спеціалізовані електронні площадки (*Ebay*, *Amazon* і т.д.), які надають доступ пересічним громадянам до аукціонів різноманітних нових і бувають у користуванні споживчих товарів.

торгів». Також, існує специфічна, притаманна тільки аукціонним торгам термінологія, з якою можна ознайомитися в одному з наукових [2] або довідкових джерел [7].

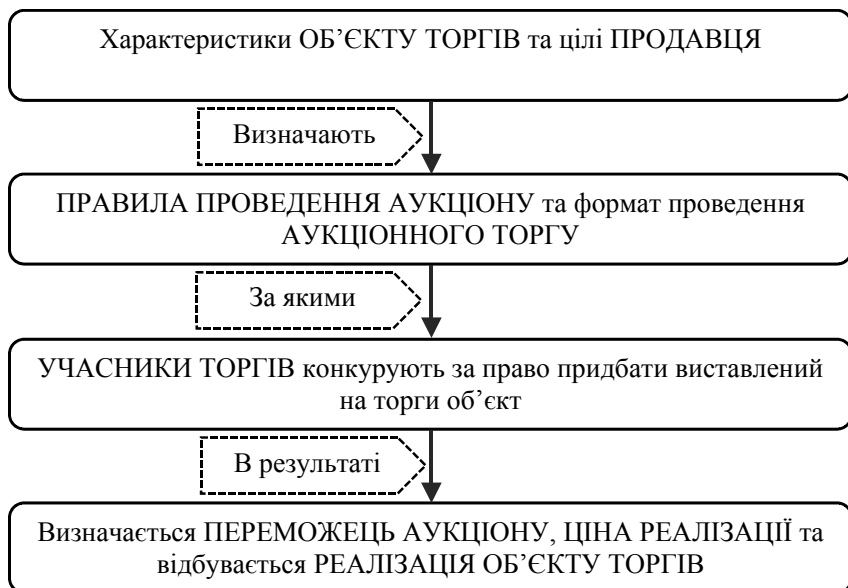


Рис. 1. Понятійний апарат аукціонної торгівлі.

Джерело: розроблено автором самостійно.

Почнемо наш аналіз аукціону з поняття *об'єкт торгів*. *Об'єкт торгів* — це будь-який матеріальний або нематеріальний об'єкт, який продавець має намір реалізувати шляхом його продажу на аукціонних торгах. Таким чином, у науковій літературі до об'єкту торгів відносять не тільки власне товари, а й роботи, послуги, активи, цінні папери, права власності, права на видобуток корисних копалин, авторські права, ліцензії, контракти на постачання та виконання робіт і т.д. Важливість характеристик об'єкту торгів для успіху аукціону важко переоцінити. Об'єкт торгів не тільки впливає на вибір конкретного механізму реалізації товару, а й на ступінь конкуренції серед покупців за право придбати його. Деякі механізми реалізації, які, виходячи з характеристик об'єкту торгів, сторонніми спостерігачами не вважаються аукціонами

(наприклад, тендери на виконання будівельно-конструкторських робіт), насправді, з економічної точки зору, нічим від звичайних аукціонів не відрізняються.

Поняття *продавець* в аукціонній торгівлі викликає менше протиріч, ніж поняття *об'єкт торгів*. *Продавець* — це фізична або юридична особа, яка має намір реалізувати певний об'єкт торгів зазвичай за максимально можливою ціною. В аукціонній торгівлі саме продавець відіграє активну роль у виборі конкретного механізму реалізації товару через встановлення правил проведення аукціону та формату проведення торгів, а покупці, звичайно, приймають встановлений реалізаційний механізм, як даність.

Ситуація з визначенням поняття *учасник аукціону* дещо складніша. В багатьох випадках науковцям та організаторам проведення аукціону не завжди зрозуміло, кого вважати учасником аукціону. Це пов'язано з тим фактом, що, хоча, зазвичай, прийнято вважати учасниками торгів тих осіб, які приймають безпосередню участь в їх проведенні, з точки зору наукового аналізу, учасниками торгів необхідно вважати всіх їх потенційних учасників. Тобто, навіть тих осіб, які лише потенційно розглядають можливість прийняти участь в аукціоні. Їх потенційна можливість прийняти участь у торгах впливає як на поведінку інших учасників-конкурентів, так і організатора аукціону, який зацікавлений у збільшенні конкуренції за виставлений на торги об'єкт.

Основною понятійною категорією, яка визначає особливості функціонування даного реалізаційного механізму, виступають *правила проведення аукціону*. Правила проведення аукціонних торгів можна поділити на дві групи. До першої групи, на нашу думку, слід віднести основополагаючі або *основні правила*, які чітко виділяють даний аукціон серед усієї множини можливих аукціонів і визначають цей аукціон як окремий реалізаційний механізм. До них відносять: правила подання цінових пропозицій під час аукціону, правила визначення переможця та встановлення реалізаційної ціни.

До другої групи слід віднести *додаткові правила*, які уточнюють основні правила проведення аукціону і дозволяють продавцю відбирати потенційних учасників аукціону, повніше регулювати процес проведення аукціону та, навіть, у деяких випадках, регулювати використання реалізованого об'єкту покупцем після проведення аукціону. Ці правила невиділяють певний аукціон як окремий реалізаційний механізм, але вони можуть пев-

ним чином впливати як на поведінку учасників аукціону під час торгів, так і на його кінцеві результати. Ми вважаємо, що до них слід віднести: правила доступу потенційних учасників до аукціонних торгів; правила доступу учасників до важливої інформації, стосовно характеристик виставленого на торги об'єкту; правила оформлення заявок на участь в аукціоні; правила оплати придбаного в ході торгів об'єкту; правила переходу права власності та умови використання об'єкту торгів покупцем.

Черговим досліджуваним поняттям виступає поняття *аукціонних торгів*. Саме це поняття, частіше за все, асоціюється у пересічних громадян з поняттям аукціон. *Аукціонні торги* — це посередній процес публічної реалізації товару серед конкуруючих, за визначеними правилами, по ціні покупців-учасників торгів за право придбати, виставлений на торги, товар. Слід зазначити, що основні правила проведення аукціону стосуються саме встановлення формату проведення аукціонних торгів, який виступає основною класифікаційною ознакою аукціонів та визначає окремі аукціон, як особливий механізм реалізації товару.

У результаті проведення аукціонних торгів визначається їх переможець. *Переможець аукціону* — це учасник-покупець, який під час участі у торгах виборов право придбати об'єкт торгів за встановленою на цих торгах ціною. Деякі формати проведення аукціонних торгів передбачають можливість визначення кількох переможців, які отримують право придбати частину виставленого на торги товару за встановленою, спеціально для них, ціною.

Також, у результаті проведення торгів визначається *реалізаційна ціна*. Тобто ціна, яку повинен сплатити переможець продавцю за виставлений на торги об'єкт. Необхідно зазначити, що запропонована покупцем-переможцем максимальна ціна під час торгів і ціна, яку він повинен буде сплатити, можуть як співпадати (як у аукціоні першої ціни, голландському аукціоні, англійському аукціоні або множинному дискримінаційному аукціоні), так і відрізнятись (як у аукціоні другої ціни, множинному аукціоні з єдиною ціною або аукціоні «Вікрі»).

Поняття *реалізації об'єкту торгів* не викликає суперечностей а ні серед науковців, а ні серед практиків аукціонної торгівлі і означає перехід права власності на об'єкт від продавця до покупця-переможця аукціону. Єдине, що необхідно зазначити, це те, що не кожний аукціон завершується реалізацією об'єкту торгів. Правила проведення аукціону можуть передбачати деякі обме-

ження на реалізацію об'єкту торгів за визначеною, в ході торгів, переможною ціною.

Характерні риси аукціонів.

Необхідність аналізу ознак, притаманних аукціонній торгівлі, викликана тим, що особливості функціонування аукціонів, як механізмів реалізації товару, у порівнянні з фіксацією цін, переговорами або іншими механізмами, визначаються саме характерними для аукціонів ознаками. Узагальнюючий аналіз правил і форматів проведення аукціонів і систематизація наукових досліджень у цій сфері дозволяють нам виділити специфічні ознаки, притаманні аукціонній торгівлі. До основних ознак аукціонів ми вважаємо за доцільне віднести: «дефіцитність об'єкту торгів», «загальновідомі правила проведення торгів», «публічність проведення торгів», «конкурентність торгів», «ціноутворення», «встановлення ринкової рівноваги» (рис. 1).

Перша виділена нами ознака — *дефіцитність об'єкту торгів* означає, що на аукціонах реалізуються дефіцитні або, навіть, унікальні об'єкти. Для забезпечення нормального функціонування аукціонних торгів сукупний попит, з боку потенційних учасників аукціону за мінімально допустимої (резервної) ціни реалізації, повинен бути більшим, ніж кількість товару, виставлена на торги. В іншому разі, аукціон, як механізм реалізації, деградує до фіксації ціни продажу продавцем на рівні резервної.

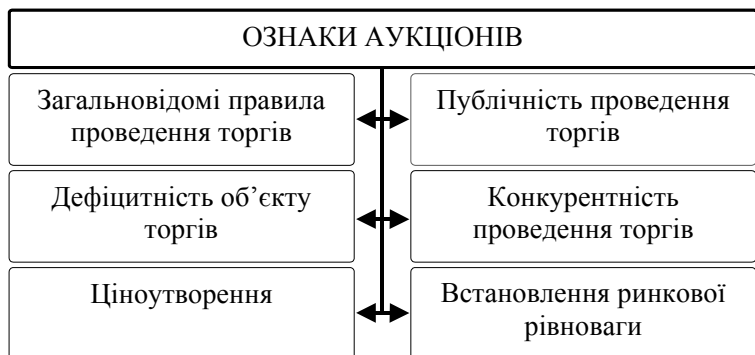


Рис. 2. Характерні риси аукціонів.

Джерело: розроблено автором самостійно.

Урегульованість за заздалегідь встановленими та наперед оголошеними правилами виступає однією із визначальних ознак аукціонних торгів. Більшість інших механізмів реалізації, включаючи фіксацію цін і переговори, не мають цієї ознаки. Зрозуміло, що наявність правил проведення торгів роблять цей реалізаційний механізм більш прозорим і зрозумілим як для безпосередніх учасників торгів, так і для сторонніх спостерігачів.

Також, на нашу думку, однією з ключових ознак аукціонної торгівлі, виступає *публічність проведення аукціону*. Ця ознака виділяє аукціон, у порівнянні з простою фіксацією цін, коли продавець визначає ціну реалізації в односторонньому порядку, та, у порівнянні з переговорами, коли ціна встановлюється у результаті (закритих) переговорів між покупцем і продавцем.

Дефіцитність об'єкту торгів і публічність їх проведення тісно пов'язані з такою ознакою аукціонів як *конкурентність торгів*. Ні одностороння фіксація цін, ні переговори не передбачають безпосередньої, публічної цінової конкуренції покупців за право придбати об'єкт торгів. Саме безпосередня цінова конкуренція покупців робить аукціони унікальним реалізаційним механізмом, який дозволяє продавцю примусити покупців, відкриваючи цінність об'єкту торгів, пропонувати максимальні ціни, які вони в змозі заплатити. Завдяки безпосередній ціновій конкуренції покупців, максимізується дохід власника об'єкту торгів.

Аукціонам також притаманна така важлива ознака, як *ціноутворення*. Тобто, на аукціоні визначається ціна об'єкту торгів. Характерною особливістю аукціонного ціноутворення виступає той факт, що процес встановлення ціни має відкритий та об'єктивний характер і відбувається шляхом зіставлення конкурентних цінових пропозицій покупців під час торгів.

Останньою ознакою, яка виділяє аукціони серед інших реалізаційних механізмів, є *встановлення ринкової рівноваги*. Тобто, в результаті проведення аукціону за реалізаційної ціни, встановлюється рівновага між пропозицією і попитом на об'єкт торгів.

Визначення аукціонів як класу реалізаційних механізмів.

Проведений аналіз дозволяє нам запропонувати загальне визначення аукціону. Наш підхід до визначення аукціону узагальнює його у трьох напрямках. По-перше, визначення аукціону, запропоновані іншими науковцями, базувалися не на всіх, а тільки на кількох із зазначених вище ознак, що, з одного боку, неначеб-

то розширювало поняття аукціону, а, з іншого, спотворювало сутність цього реалізаційного механізму. По-друге, попередні визначення базувалися не на загальних для всіх аукціонів ознаках, а обмежувалися індивідуальними ознаками, притаманними певними видами аукціонних торгів. По-третє, дуже часто науковці прив'язували визначення аукціону до характеристик аукціонних торгів, притаманних певним товарним ринкам, а не притаманним усім можливим ситуаціям, в яких використовується цей реалізаційний механізм [2, 7—9]. Нижче наведено авторське визначення аукціону як окремого класу реалізаційних механізмів.

Аукціон — це економічні відносини між продавцем, посередником і покупцями, які передбачають, що продавець або найнятий ним посередник організовує у визначеному місті, у визначений час і за наперед визначеними та оголошеними правилами публічні конкурентні торги серед потенційних покупців, спрямовані на реалізацію дефіцитного об'єкту торгів за максимально можливою ціною (цінами) покупцю-переможцю (або покупцям-переможцям), який запропонував за об'єкт у ході торгів найбільшу ціну.

Необхідно зазначити, що хоча це визначення використовує такі поняття, як реалізація та максимальна ціна, деякі формати торгів, наприклад, спрямовані на розміщення контрактів на постачання товарів, робіт або послуг, передбачають їх придбання за мінімальною ціною, а не продаж за максимальною. Звісно, такі формати торгів повністю задовольняють всім ознакам аукціонів і наданому нами визначенню, якщо ми змінимо слово максимальна ціна на мінімальну, реалізацію на придбання та покупців на продавців. У практичній і юридичній літературі такі аукціони отримали назву тендерів. Тобто тендери та аукціони — це по суті один і той самий реалізаційний механізм.

Запропоноване визначення, хоча строго окреслює межі такого реалізаційного механізму як аукціон, дозволяє достатньо гнучкості для того, щоб охарактеризувати все розмаїття аукціонів, які використовуються на практиці. З метою розуміння можливостей запропонованого нами визначення, ми надали узагальнену типологію аукціонів за двома найважливішими класифікаційними ознаками: відкритістю процесу торгів і подільністю товару (таб. 1).

Таблиця 1

ОСНОВНІ ФОРМАТИ ПРОВЕДЕННЯ АУКЦІОННИХ ТОРГІВ

Тип товару Тип торгів	Неподільний товар	Подільний товар
Відкриті торги	— Голландський аукціон — Англійський аукціон	— Множинний голландський аукціон — Множинний англійський аукціон — Аукціон «Аусубеля»
Закриті торги	— Аукціон першої ціни — Аукціон другої ціни або аукціон «Вікрі»	— Дискримінаційний аукціон — Аукціон з єдиною ціною — Множинний аукціон «Вікрі»

Джерело: розроблено автором на основі [10].

Представлені формати проведення торгів охоплюють всі базові види існуючих, на сьогоднішній час, аукціонів. Однак, вони далеко не вичерпують увесь можливий перелік механізмів реалізації, які, згідно нашого визначення, можуть вважатися аукціонами.

Насправді науці та практиці відомо набагато більше різновидів аукціонів. Більш того, завдяки застосуванню на практиці досягнень сучасної теорії аукціонів, перелік застосовуваних аукціон-подібних механізмів постійно зростає [4, 10]. Так, стає популярним застосування різноманітних гібридних аукціонів. Наприклад, двоетапних Англо-Голландських або Голландсько-Англійських аукціонів, які на першому етапі торгів передбачають використання одного формату торгів, а на другому іншого. Електронні інтернет аукціони вражають своєю різноманітністю (Ebay, Amazon), а державні тендери на розміщення контрактів дивують складністю правил та обсягом різноманітних обмежень [4]. На аукціонах з реалізації ліцензій на використання радіочастот множинність об'єкту торгів поєднується з його неоднорідністю, значним чином ускладнюючи застосовуваний формат проведення торгів. В основі біржової торгівлі багатьма товарами лежить механізм реалізації, який у своїй основі використовує подвійний аукціон. Звісно, всі ці формати характеризуються перерахованими вище поняттями та ознаками і, в результаті, задовольняють запропонованому нами визначенню.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямку. У результаті проведеного дослідження ми визначили понятійний апарат і провели детальний аналіз кожного окремого поняття, притаманного аукціонної торгівлі. Також, ми виділили та охарактеризували визначальні ознаки аукціонів як механізму реалізації та встановлення ціни на об'єкт торгів. На цій основі ми запропонували загальне визначення аукціону. Запропоноване нами визначення узагальнює великий клас реалізаційних механізмів, які, використовуючи безпосередню конкуренцію учасників торгів, дозволяють встановити ціну та реалізувати об'єкт торгів в умовах асиметричної інформації між контрагентами. У подальшому планується дослідження сутності та ефективності використання, зазначених в цій роботі, форматів проведення аукціонних торгів для реалізації цінних паперів.

Бібліографічний список

1. *Milgrom, P.R. A Theory of Auctions and Competitive Bidding /Milgrom, P.R., Weber, R.J. // Econometrica, 1982, 50, p. 1089—1122.*
2. *Стровский Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник; 5-е изд. / Стровский Л. Е. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011 — 498 с.*
3. *Синецкий Б. И. Основы коммерческой деятельности: Учебник / Синецкий Б.И. — М.: Юрист, 2000. — 659 с.*
4. *Klemperer, P.D. Auctions: Theory and Practice / Klemperer, P.D. // Princeton University Press, 2004. — P. 264.*
5. *Milgrom, P.R. Putting Auction Theory to Work/Milgrom, P.R. // Cambridge University Press, 2004. — p. 368.*
6. *Cassady, R. Auctions and Auctioneering, Berkeley/Cassady, R.. // CA: University of California Press, 1967, p. 327.*
7. *Большой экономический словарь / Составитель Борисов А.Б. — Книжный мир, 2009. — 864 с.*
8. *Алябисhev М.С. Понятійний апарат — засіб єдності праворозуміння при регулюванні діяльності аукціонів / М. С. Алябисhev // Актуальні проблеми цивільного права та процесу: Матеріали наук.-практ. конф., присвяченої пам'яті професора О. А. Пушкіна, Харків, 21 травня 2005 р. — Х., 2005. — С. 14—16.*
9. *McAfee, R.P. Auctions and Bidding/McAfee, R.P., McMillan, J. // Journal of Economic Literature, 1987, 25. — p. 699—738.*
10. *Krishna, V. Auction Theory / Krishna, V. — Academic Press, 2002. — p. 303.*

References

1. *Milgrom, P.R. A Theory of Auctions and Competitive Bidding / Milgrom, P.R., Weber, R.J. — Econometrica, 1982, 50, p. 1089—1122.*

2. *Strovskii L.E. Vneshneekonomicheskaya deyatelnost predpriyatiya: Uchebnik 5-e izdanie* [Foreign Economic Activity of Enterprise]/*Strovskii L.E.* — M.: UNITI-DANA, 2011 — 498 p. [In Russian].
3. *Sinetskii B.I. Osnovy kommercheskoi deyatelnosti: Uchebnik* [Principles of Commerce: Textbook] / *Sinetskii B.I.* — M.: Yurist, 2000 — 659 p. [In Russian].
4. *Klemperer, P.D. Auctions: Theory and Practice*/ *Klemperer, P.D.* // Princeton University Press, 2004, p. 264.
5. *Milgrom, P.R. Putting Auction Theory to Work*/ *Milgrom, P.R.* // Cambridge University Press, 2004, p. 368.
6. *Cassady, R. Auctions and Auctioneering*, Berkeley/*Cassady, R.* // CA: University of California Press, 1967, p. 327.
7. *Bolshoi ekonomicheskii slovar* [Large Dictionary of Economics]/ *Sostavitel Borisov A.B.* — Knizhnyi mir, 2009, p. 864. [In Russian].
8. *Aliabyshev M.S. Poniatiyni apparat — zasib yednosti pravorozuminnia pry reguliuvanni diialnosti auktsioniv* [Notional apparatus — as a basis for common understanding of the body of law regulating auction trade]/ *M.C. Aliabyshev*// Aktualni problemy tsyvilnogo prava ta protsesu: Materialy naukovo-praktychnoi konferentsii, prysviachenoi pamiati profesora O.A. Pushkina, Kharkiv, 21 travnia 2005 — Kh., 2005. — p. 14—16.
9. *McAfee, R.P. Auctions and Bidding*/ *McAfee, R.P., McMillan, J.* // Journal of Economic Literature, 1987, 25, p. 699—738.
10. *Krishna, V. Auction Theory*/ *Krishna, V.* — Academic Press, 2002, p. 303.

Стаття надійшла до редакції 15 квітня 2015 р.

УДК 339.172+658.727+658.849.7+347.238.8

Кикоть Александр Юрьевич,

соискатель кафедры менеджмента банковской деятельности,
ГВУЗ «КНЭУ имени Вадима Гетьмана»,
преподаватель
Днепродзержинского технологического колледжа
Днепродзержинского государственного
технического университета
(51909, Украина, Днепродзержинск, пр. Конституции, 2а)
E-mail: kikut-1980@mail.ru

Сущность и виды аукционов

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена исследованию сущности аукционов как реализационного механизма. Автором рассмотрено смысловое наполнение понятийного аппарата аукционной торговли. К основным по-

нятиям аукционной торговли автором отнесено: объект торгов, продавец, правила проведения торгов, аукционный торг, участники торгоа, победитель аукциона, цена реализации и реализация объекта торгов. Также, определены и детально проанализированы основные признаки аукционов, которые включают: публичность и наличие общеизвестных правил проведения торгов, дефицитность объекта торгов, конкурентность, ценообразование и установление рыночного равновесия. На их основе дано общее определение аукционам как особому классу реализационных механизмов. В рамках определенного класса аукцион-подобных реализационных механизмов предложена классификация основных форматов проведения аукционных торгов. Полученные в статье результаты могут быть применены для повышения эффективности использования аукционов в экономической и финансовой деятельности органов государственной власти и частных компаний.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: механизм реализации, аукцион, правила проведения аукциона, аукционный торг, формат торгов, объект торгов, ценообразование, рыночное равновесие.

UDC 339.172+658.727+658.849.7+347.238.8

Kikot Oleksandr Yuriyovych,

Postgraduate, Department of Banking Management, Kyiv
National Economic University named after Vadym Hetman,
Lector of Economics, Dneprodzerzhinsk College of Technologies,
Dneprodzerzhinsk State Technical University.
(2a, Prospect Konstytuzii, Dniprodzerzhynsk, Ukraine, 51909)
E-mail: kikot-1980@mail.ru

Nature and types of auctions

ABSTRACT. *This paper examines the nature of auctions as a selling mechanism. The author studies the essence of terms and notions associated with the auction trade. According to the author, the main notions of auction trade include object of trade, seller, rules of auction, action, bidders, winner of auction, selling price and sale of the object of trade. Furthermore, the author defines and thoroughly analyzes the fundamental characteristics of auctions, which include publicity, existence of commonly known auction rules, shortage of auctioned object, competition, price setting and market clearing. Based on those he suggests a general definition of auctions as a special class of selling mechanisms. He also develops classification of the main formats of actions within the defined class of auction-like selling mechanisms. The results obtained in the paper may be applied to increase efficiency of using auctions in economic and financial transactions by government agencies and private enterprises.*

KEY WORDS: *selling mechanism, auction, rules of auction, auction format, object of trade, price setting, market clearing.*